

**PENINGKATAN KOMPETENSI UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA
BERBASIS *BUSINESS PLAN* BAGI UMKM ANGGOTA PIMPINAN CABANG
AISYIYAH PURWOKERTO SELATAN**

**Arini Hidayah, Fatmah Bagis, Mastur Mujib Ikhsani, Akhmad Darmawan,
Bima Cinintya Pratama, Maulida Nurul Innayah**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Manajemen,
Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Email: hidayaharini99@yahoo.co.id

Abstrak : *Perkembangan UMKM di Indonesia saat ini sangatlah cepat, dan mampu membantu pemerintah dalam rangka perbaikan perekonomian nasional. Hal ini dikarenakan sebagian besar, usaha yang ada khususnya UMKM adalah usaha kecil dan menengah yang mampu menyerap tenaga kerja dan serta mampu memanfaatkan sumberdaya khususnya masyarakat sekitar. Keberhasilan UMKM tentu membutuhkan perencanaan yang matang. Tanpa perencanaan, tidak akan mengetahui arah mana bisnis akan dijalankan, dengan kata lain tanpa tujuan yang jelas. Kegiatan pengabdian pada masyarakat (IbM) ini merupakan kegiatan pengabdian yang terkoordinir dari tim SWA (Sekolah Wirausaha Aisyiyah) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Purwokerto. Penyusunan Business Plan bagi UMKM sangat diperlukan apalagi untuk para pelaku UMKM baru. Sebuah bisnis baru sangat sulit berkembang jika hanya dijalankan tanpa sebuah panduan dan rancangan. Maka dari itu kami akan membantu meningkatkan kompetensi UMKM agar dapat mengembangkan usaha melalui penyusunan sebuah rencana bisnis yang tepat. Dengan harapan bisnis para pelaku UMKM dapat terarah dan berorientasi pada target sesuai dengan jalan yang benar demi menuju kesuksesan bisnis. Hasil dari program IbM ini adalah: para peserta dari anggota Pimpinan Cabang Aisyiyah (PCA) Purwokerto Selatan memiliki kemampuan dan pengetahuan terkait dengan rencana bisnis bagi UMKM. Kegiatan IbM dilaksanakan dengan metode penyuluhan dan pendampingan.*

Kata kunci: *Pengembangan usaha, Rencana Bisnis, UMKM*

1. PENDAHULUAN

UMKM salah satu usaha yang saat ini cukup membantu perekonomian nasional. Penyerapan sumber daya dan tenaga kerja khususnya masyarakat sekitar membantu pemerintah dalam menciptakan lapangan kerja untuk masyarakat. Saat ini peningkatan kompetensi sangat dibutuhkan bagi para pelaku UMKM di tengah persaingan bisnis yang sangat ketat. Salah satu cara agar bisnis yang akan dilakukan dapat memenangkan persaingan perlu adanya sebuah perencanaan bisnis (*business plan*). Perencanaan bisnis akan membuat bisnis yang dijalankan dapat berjalan terarah dan sesuai dengan tujuan yang ditentukan. Banyak orang ingin membuat usaha namun selalu terkendala dengan modal yang harus besar, tidak memiliki toko atau tempat usaha. Lebih dari itu ada yang lebih parah lagi karena tidak memiliki ide untuk membuka usaha (Ikhsani, 2021).

Mengapa sebelum membangun sebuah bisnis harus membuat *business plan*? *Business plan* merupakan suatu pedoman bagi pelaku bisnis. Beberapa pelaku bisnis berpikir bahwa

business plan hanyalah dokumen yang hanya dibutuhkan di awal dan bisa disingkirkan saat bisnis sudah berjalan. Padahal *business plan* akan selalu berubah karena bisnis bukanlah sesuatu yang statis. Bahkan sebuah bisnis bisa saja memiliki banyak *business plan* seiring dengan perkembangannya. Sementara dengan perencanaan bisnis yang baik akan menjadikan peluang sukses bisnis kita semakin tinggi. Perencanaan bisnis yang baik sendiri adalah sebuah proses, bukan hanya sekedar perencanaan (Supriyanto, 2009).

Menurut Ananda dan Rien (2016) mendirikan usaha/bisnis tidak mungkin dilakukan tanpa ada rencanasebelumnya. Rencana usaha haruslah ada betapapun sederhananyadituliskan. Pendirian usaha/bisnis tanpa rencana usaha merupakan suatu kegiatan trial and error dan pada hakikatnya merencanakan kegagalan. Rencana usaha atau *business plan* (Hisrich & Petter, 2002) adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai suatu usaha. *Business plan* (Daft, 2007) adalah dokumen yang merincikan detail-detail bisnis yang disiapkan oleh seorang wirausahawan sebelum membuka bisnis baru. Dari dua definisi diatas perencanaan bisis atau *business plan* menyangkut semua aspek produksi dimulai dari aspek permodalan sampai pemasaran sehingga usaha yang dijalankan sudah jelas arahnya. Pada awal pertumbuhan bisnis, *business plan* berguna untuk memprediksi atau meningkatkan kapital untuk pengembangan, dan jika pada akhirnya para pelaku bisnis memutuskan untuk menjual bisnis tersebut, maka *business plan* bisa mengandung strategi dan rencana pemindahan bisnis.

Saat ini, peningkatan kompetensi sangat dibutuhkan bagi para pelaku UMKM di tengah persaingan bisnis yang sangat ketat. Selain itu, pelaku usaha juga perlu mengetahui apakah usaha bisnis yang ada dapat memberikan laba yang sesuai dengan usaha dan modal yang telah dikeluarkan. Untuk dapat mengetahui apakah usaha tersebut layak atau tidak dalam pengembangan investasi agar perusahaan tetap eksis dan memberikan keuntungan yang optimal, perlu dilakukan evaluasi atau penilaian terhadap aspek-aspek yang ada di dalam perusahaan (Pratama, 2019).

Berdasarkan hal tesebut di atas tim pelaksana pengabdian tertarik untuk mengadakan pelatihan untuk meningkatkan kompetensi pengembangan usaha bagi para pelaku UMKM khususnya UMKM PCA Aisyiyah Purwokerto Selatan berbasis *business plan*. Hal ini dikarenakan pentingnya penyusunan perencanaan bisnis dalam menghadapi persaingan bisnis. Beberapa alasan pentingnya memiliki sebuah *business plan* dari awal berdirinya perusahaan diantaranya bisa digunakan untuk menguji kemungkinan bertahannya bisnis. Perencanaan bisnis juga dapat membuka peluang sukses lebih besar bagi pelaku bisnis. Selain itu perencanaan bisnis atau *business plan* juga memudahkan para pelaku bisnis untuk mengatur bisnis serta menarik para investor.

Mitra dalam pengabdian ini adalah para calon pelaku bisnis UMKM dari Pimpinan Cabang Aisyiyah Purwokerto Selatan. Peserta pelatihan sekitar 35 orang yang akan dibekali ilmu penyusunan *business plan*. Pada saat diskusi dengan PCA Purwokerto Selatan, beberapa anggota saat ini sudah memiliki usaha akan tetapi masih stagnan dan belum berkembang. Beberapa anggota lain memiliki keinginan untuk memiliki usaha akan tetapi masih terbatas pemahaman dalam menyusun perencanaan bisnis.

2. METODE PELAKSANAAN

a. Waktu dan Tempat

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui *Zoom Meeting*, pada tanggal 11 Juli 2021.

b. Alat dan Bahan

Alat dan bahan yang digunakan dalam pelaksanaan pelatihan dan pendampingan Peningkatan Kompetensi UMKM dalam pengembangan Usaha Berbasis *Business Plan* yaitu materi dalam bentuk modul dan power point yang sudah disiapkan sedemikian rupa. Selain itu juga menyiapkan *Zoom Meeting* untuk tempat melakukan pelatihan bersama para peserta.

c. Pelaksanaan Kegiatan

Program pengabdian masyarakat ini dilakukan selama sehari dan diawali dengan perizinan serta meminta persetujuan mitra dalam pengabdian masyarakat. Hal ini dilakukan agar program kegiatan bisa berjalan dengan lancar dan sesuai dengan yang sudah direncanakan. Kegiatan IbM ini diikuti oleh 35 peserta anggota Pimpinan Cabang Aisyiyah (PCA) Purwokerto Selatan dengan komitmen yang sama ingin mengembangkan diri dengan mengikuti pelatihan Pengembangan Usaha berbasis *Business Plan* bagi UMKM. Para anggota Pimpinan Cabang Aisyiyah (PCA) Purwokerto Selatan belum pernah mendapatkan pelatihan khusus untuk meningkatkan pengembangan diri mereka khususnya terkait Pengembangan Usaha berbasis *Business Plan* bagi UMKM.

Kegiatan ini merupakan langkah awal agar peserta dapat meningkatkan kinerja dari usaha yang sudah dimiliki oleh para peserta. Oleh karena itu diharapkan kegiatan pelatihan ini menjadi wacana strategis dan pionir bagi upaya pengembangan usaha, dan diharapkan pula masing-masing peserta pelatihan ini akan memanfaatkan serta menerapkan ilmu yang diperoleh di masa yang akan datang untuk kemajuan usahanya.

Kegiatan pertama yang dilakukan adalah penyuluhan tentang pentingnya rencana bisnis. Kegiatan ini dilakukan dengan metode ceramah dan diskusi. Tujuan kegiatan ini adalah untuk memberikan pengetahuan tentang pengembangan Usaha berbasis *Business Plan* bagi UMKM. Kegiatan kedua adalah memberikan pengetahuan terkait manfaat rencana bisnis. Selanjutnya dilanjutkan dengan materi tahap-tahap penyusunan rencana bisnis, yang ketiga terkait strategi penyusunan rencana bisnis. Yang ke empat yaitu aspek-aspek rencana bisnis dan yang terakhir terkait contoh rencana bisnis.

3. HASIL KEGIATAN

Pada pengabdian yang dilakukan bersama mitra yaitu anggota Pimpinan Cabang Aisyiyah (PCA) Purwokerto Selatan, tim pengabdian masyarakat melalui rangkaian kegiatan antara lain:

1) Sosialisasi

Sosialisasi yang dilakukan oleh Tim Pengabdian FEB Universitas Muhammadiyah Purwokerto (UMP) yaitu dengan melakukan sosialisasi tentang pentingnya rencana bisnis bagi UMKM. Selain kewirausahaan secara umum, tim juga memberikan pengetahuan terkait pentingnya rencana bisnis dan rencana pelatihan dalam membuat rencana bisnis yang kuat.

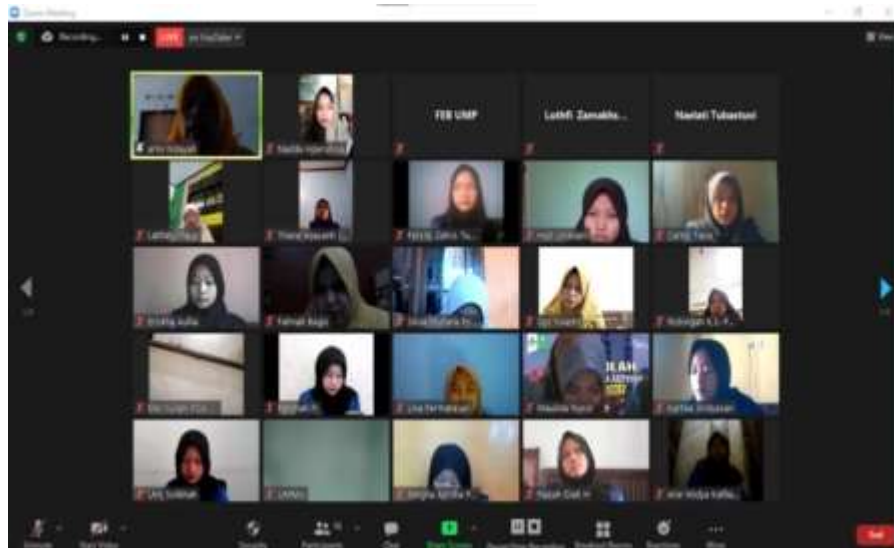
2) Pelatihan

Pelatihan yang dilakukan oleh tim terlaksana dengan baik dan lancar. Pelatihan ini pun mengundang ahli dari pihak eksternal maupun internal yang dapat memberikan

pengetahuan dan ilmu terkait rencana bisnis. Kegiatan ini tentunya melibatkan mitra sebagai peserta dalam pelatihan Pengembangan Usaha berbasis *Business Plan* bagi UMKM.

3) Pendampingan

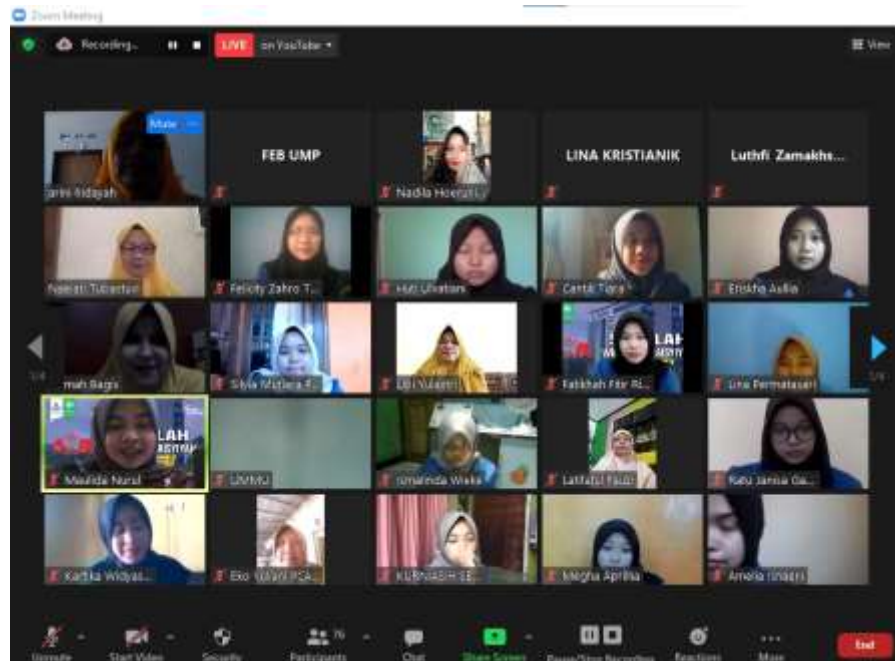
Pendampingan dilakukan secara intensif dan komunikatif secara langsung dengan melibatkan mitra terkait, sampai para peserta dapat menerapkan ilmu terkait rencana bisnis yang baik dan kuat bagi usaha para peserta.



Gambar 1. Penyampaian materi oleh pembicara.



Gambar 2. Proses Diskusi antara peserta dan pembicara



Gambar 3. Peserta antusias dalam berdiskusi

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Kegiatan ini dapat menambah pengetahuan serta ilmu dengan pelatihan Pengembangan Usaha berbasis rencana bisnis (*Business Plan*) bagi UMKM.
2. Meningkatnya Kompetensi UMKM dalam pengembangan Usaha Berbasis *Business Plan* kepada Anggota Aisyiyah Cabang Purwokerto Selatan.
3. Meningkatkan kemampuan untuk menyusun perencanaan bisnis yang tepat bagi UMKM.

Saran

Para peserta sangat antusias dalam mengikuti kegiatan ini, dikarenakan mereka juga mendapatkan manfaat dari pelatihan yang dilaksanakan. Saran untuk pelaksanaan tahun selanjutnya, Pimpinan Cabang Aisyiyah (PCA) Purwokerto Selatan menghendaki adanya pelatihan lanjutan dengan tema pelatihan yang berbeda serta adanya pendampingan bagi para peserta yang telah mengikuti pelatihan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, Rusydi dan Tien Rafida. 2016. Pengantar Kewirausahaan: Rekayasa Akademik Melahirkan Entrepreneurship. Medan. Perdana Publishing.
- Daft, Richard L. 2007. Manajemen Edisi 6, PT. Salemba Empat, Jakarta.
- Hisrich, Peters. 2002 Entrepreneurship, fifth edition. New York, USA : Mc Graw Hill inc.
- Ikhsani, Mastur Mujib, dkk. 2021. Pemberdayaan Potensi Kewirausahaan Siswa SMA Muhammadiyah Boarding School (MBS) Zam-Zam Cilongok Banyumas melalui Pengembangan Inovasi Produk. Jurnal Budimas Vol. 03, No.1 (2021).
- Pratama, Bima Cinintya, dkk. 2019. Peningkatan Kompetensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Berbasis Analisa Studi Kelayakan Bisnis. Jurnal BERDIKARI Vol. 7, No. 2 Agustus 2019.
- Supriyanto. 2019. *Business Plan* sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. Jurnal Ekonomi & Pendidikan, Volume 6 Nomor 1, April 2009